

关于规范保险营销团队管理的通知 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/302/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E8_A7_84_E8_c80_302284.htm

关于规范保险营销团队治理的通知 保监发〔2007〕93号各保险公司，各保险经纪公司、保险代理公司：根据《保险营销员治理规定》、《保险代理机构治理规定》、《保险经纪机构治理规定》、《保险中介从业人员继续教育治理暂行办法》等有关规定，为进一步规范保险营销团队治理，维护保险市场秩序，促进保险业健康发展，现就保险公司保险营销员、保险经纪公司和保险代理公司（以下简称公司）的营销人员（以下统称为“保险营销人员”）团队治理的有关问题通知如下：一、严格执行持证上岗制度 公司应当根据《保险法》以及有关规定制订和完善保险营销人员的治理办法，加强公司内部监督、检查力度；不得委托无《保险代理从业人员资格证书》和《保险营销员展业证》或《保险代理从业人员执业证书》、《保险经纪从业人员执业证书》的保险营销人员从事保险营销活动。二、完善团队治理制度（一）公司应当明确被增员人员的标准、条件、培训方案、计划和业绩考核标准，不得仅以增员数量提供物质或者现金奖励。（二）公司有关治理制度应明确保险营销人员可以只做业务，不增员和治理保险营销团队，且不得在计酬制度中有歧视性规定。（三）公司应当与每一个招聘的保险营销人员签署书面委托协议。公司不得接受未签署委托协议的任何人的保险业务，不得向其支付保险手续费或类似费用。公司应对委托协议妥善保管。（四）公司应对增员保险营销人员的人员予以授权，被授权增员的人

员应当是与公司签订委托代理协议的正式保险营销员，并且没有投诉、误导等不良记录。

三、规范增员治理

（一）不得夸大误导佣金收入或者手续费收入；

（二）不得发布宣传保险营销人员佣金或者手续费的广告；

（三）不得以购买保险产品，交纳入司费用作为成为保险营销人员的必要条件。被增员人员自愿购买保险产品的，依法享有投保人、被保险人的相关权利，包括知情权、犹豫期内撤单、变更或解除保险合同等权利。

四、规范押金治理制度

除法律另有规定外，公司以保障保险单证、保险费或客户资金安全为目的向保险营销人员收取押金的，应当征得保险营销人员的书面同意，并在与保险营销人员签订的委托协议中约定押金金额，明确押金的收取方式、收取目的、退还时间与退还条件，不得因约定以外其他理由扣减押金。保险公司和保险中介公司应当向保险营销人员出具押金收据，加盖公司印章，并在公司财务系统中单独核算与治理。

五、维护保险营销人员计酬制度的知情权

公司应当提供给每个保险营销人员完整的计酬制度。公司修改计酬制度时，应当及时告知保险营销人员有关调整情况。

六、落实岗前培训和后续教育培训

公司应当保证保险营销人员完成不少于80小时的岗前培训，每年接受累计不少于36小时的后续教育，并对培训内容的合法性和真实性负责。

七、建立健全保险营销人员的治理档案

公司应当及时、准确、完整地登记保险营销人员的个人基本资料、培训教育情况、业务情况、奖惩情况等内容。

二 七年九月十八日

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com